

Betrokken en dichtbij Leo en Leo werken aan leefbare kleine kernen

Leo te Woerd van de Beltrumse Raad van Overleg en Leo Lankveld van Rabobank Achterhoek-Oost kennen elkaar al jaren. Beide heren zetten zich in voor leefbare kleine kernen. Een goed gesprek over korte lijnen en maatschappelijke betrokkenheid.

Het Mariaplein in Beltrum oogt gezellig druk. Met een thermoskan koffie zitten de voorzitter van de Raad van Overleg en de accountmanager Marketing, Communicatie & Coöperatie bij de Rabobank gemoedelijk op 't bankje onder de oude kastanjeboom. De Raad van Overleg is de officiële spreekbuis van Beltrum en heeft als doel de leefbaarheid van deze kleine kern in stand te houden en mogelijk te verbeteren. Een doel waarvoor ook de Rabobank zich als maatschappelijke partner in-zet. We leggen de heren een aantal stellingen voor.

STELLING: VOOR BEIDE PARTIJEN IS EEN GOEDE RELATIE BELANGRIJK

Leo Lankveld knikt instemmend. 'Zeker. In de kleine kernen zitten veel leden van onze bank. Als maatschappelijke partner voelen we ons dan ook nauw betrokken bij een kern als Beltrum.'
Leo te Woerd legt zijn hand op Lankvelds schouder: 'Het contact is de laatste jaren alleen maar beter geworden. Voor de Raad van Overleg is de Rabobank erg belangrijk. Zeker nu zaken bij de gemeente lastiger lopen door de wisseling van de wacht, de crisis en de komende bezuinigingen.'

STELLING: DE RABOBANK WEET WAT ER LEEFT EN SPEELT IN DE KERNEN

Te Woerd: 'Als ik Leo spreek, hebben we het altijd wel even over de lopende projecten in Beltrum. Ook informeer ik hem over nieuwe plannen en ontwikkelingen. En dan gaat het niet direct om de zak met geld. Bij Leo kan ik bijvoorbeeld ook terecht voor advies.' Lankveld: 'We proberen op allerlei manieren voeling te houden met een gemeenschap. Alleen dan blijf je op de hoogte van wat er leeft. Zo vertelde Leo me een tijd terug over het herinrichtingsplan voor 't park. Vanmorgen las ik erover in de krant. In kleine kernen heb je vaak met vergelijkbare onderwerpen te maken. Succes-verhalen en interessante oplossingen sla ik daarom op. Speelt iets dergelijks in een ander dorp, dan kan ik mensen daar mogelijk verder helpen.'

STELLING: SPONSORING DRAAGT STEVIG BIJ AAN EEN STRUCTUREEL CONTACT MET DE KERNEN

Lankveld: 'Klopt. Op het maatschappelijke vlak willen we in de kernen een vaste partner zijn. Vroeger waren we dat ook wel, maar in ons huidige sponsorbeleid is daar één lijn in getrokken. Ledere kern heeft zijn sport- en muziekverenigingen. Door die verenigingen te steunen, laten we zien en weten dat we actief aanwezig zijn in de kernen. Dat geldt ook voor andere initiatieven. Een mooi voorbeeld hier in Beltrum is de start van het jongerenwerk. Rabobank was één van de aanjagers door het toekennen van een jaarlijkse bijdrage. Zo investeren we regelrecht in leefbaarheid. Te Woerd steekt zijn duim omhoog: 'Een heel goed voorbeeld. Zonder die ondersteuning is het lastig om dergelijke zaken van de grond te krijgen en vervolgens draaiende te houden. We hadden ons hiervoor ook volledig op de politiek kunnen richten, maar door de herindeling moest ons jongerenwerk opboksen tegen de grotere problematiek van Eibergen. Dan sneeuwt een kleinschaliger project als het onze gauw onder.'

STELLING: MET SPONSORING ZET DE RABOBANK ZAKEN IN BEWEGING

Lankveld knikt: 'Absoluut. Als coöperatie laat de Rabobank via sponsoring een deel van de winst terugvloeiën naar de gemeenschappen. Zo helpen we mee om projecten in kleinere kernen te realiseren. Met ons coöperatiefonds hebben we de afgelopen jaren volop kunnen bijdragen aan dergelijke projecten. We dragen op die manier bij aan iets waardevols en iets blijvends. Als je het geld voor je behoeftes met oud papier en lege flessen bij elkaar moet sparen, kan het een eeuwigheid duren.' Te Woerd haakt in: 'Sponsoring werkt inderdaad stimulerend en zet mensen aan om ergens samen de schouders onder te zetten. Hetzelfde geldt voor het coöperatiefonds. We zagen het hier bij de speeltuinvereniging. Een geldprijs heeft een enorme impact op het budget van zo'n club. Dat maakt ineens van alles mogelijk.'

STELLING: EEN GOED CONTACT ONDERHOUDEN IS BELANGRIJKER DAN PERMANENTE AANWEZIGHEID

Lankveld: 'Dat is zeker waar. Toch is dat voor ons niet altijd een gemakkelijke keuze. Want als je op een ochtend drie mensen aan de balie krijgt, moet je je afvragen of je kantoor nog uitkan. Dat is het bedrijfseconomische belang waarmee we te maken hebben. De afweging is of we kosten wat kosten fysiek aanwezig willen zijn of dat we het anders moeten inrichten. De Rabobank kiest ervoor om partijen op te zoeken. Zo worden we vaak door verenigingen uitgenodigd voor bijeenkomsten, vergaderingen of belangrijke evenementen. Daar ga ik - al dan niet samen met directievoorzitter Hans Goorhuis - regelmatig naartoe. En niet alleen om ons gezicht te laten zien. Het is belangrijk dat we ook met individuele partijen om de tafel zitten. Iedereen heeft namelijk zijn eigen verhaal. Neem bijvoorbeeld de kleinere club, die zich inzet voor een goed doel en daarvoor langs de deuren gaat. Als de kosten van Internetbankieren een probleem worden voor zo'n club, zoeken we samen naar een passende oplossing. Als je met elkaar in contact blijft, kun je zaken soepel houden.' Te Woerd: 'Met name voor oudere mensen wil je het kantoor van de bank als voorziening graag in stand houden. Maar je ziet dat ook ouderen steeds meer vertrouwd raken met oplossingen als de pinautomaat of Internetbankieren. Voor ons als dorpsraad geldt dat een afspraak snel gemaakt is, doordat de lijntjes kort zijn. En wat de locatie betreft: waar kun je op een mooie dag als deze beter zitten dan op deze fraaie plek in het hart van ons dorp?'

De heren kijken elkaar aan. 'Nog een bakje koffie, Leo?' 'Graag Leo, met een beetje suiker.'